

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Di era globalisasi saat ini, peran perbankan dalam meningkatkan ekonomi negara sangat penting. Sebagian besar sektor yang berkaitan dengan transaksi keuangan selalu membutuhkan layanan bank. Oleh karena itu, baik sekarang maupun di masa depan, setiap negara dan individu di dunia ini harus bergantung pada dunia perbankan untuk menjalankan bisnis keuangan, baik secara pribadi maupun lembaga, baik secara sosial maupun perusahaan.

Sangat penting dalam dunia perbankan sehingga dianggap sebagai "nyawa" perekonomian sebuah negara. Ini pasti benar karena bank melakukan banyak hal penting sebagai lembaga keuangan, seperti menciptakan uang, mengedarkan uang, menyediakan uang untuk bisnis, mengamankan uang, melakukan investasi, dan layanan keuangan lainnya. Kegiatan utama bank adalah mengumpulkan dana dari masyarakat, menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat, serta menyediakan berbagai jasa bank lainnya.<sup>1</sup>

Strategi adalah alat yang digunakan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan tersebut, serta metode dan alokasi sumber-sumber yang diperlukan untuk mencapainya. Strategi juga dapat didefinisikan sebagai pemimpin, yaitu apa yang dilakukan oleh pengusaha ketika mereka membuat rencana untuk menghadapi persaingan dan memperoleh pangsa pasar di pasar ekonomi.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: Kencana, 2010), Cet. 4, h.8.

<sup>2</sup> Imam Nawawi, *Manajemen Strategi Sektor Publik*, (Jakarta: CV. Dwi Pustaka Jaya, 2010), h.3

Salah satu aktivitas ekonomi yang berkontribusi pada pembentukan nilai ekonomi adalah pemasaran; faktor yang sangat penting dalam pembentukan nilai adalah produksi, pemasaran, konsumsi, dan menggabungkan hubungan pelanggan dalam jangka panjang.

Untuk mencapai tujuan pemasaran suatu perusahaan, strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang secara menyeluruh dan terpadu yang memberikan arahan tentang apa yang harus dilakukan. Dengan kata lain, strategi pemasaran adalah kumpulan tujuan, sasaran, dan kebijakan yang mengarahkan upaya pemasaran perusahaan pada berbagai tingkatan, acuan, dan alokasi, terutama sebagai tanggapan perusahaan terhadap perubahan lingkungan dan persaingan.<sup>3</sup>

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka identifikasi masalah dalam penelitian ini yaitu

1. Persaingan yang semakin ketat dikalangan perbankan syariah dalam menciptakan dan mempertahankan nasabah.
2. Meningkatkan perkembangan jumlah nasabah tabungan Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah Serang.

## **C. Batasan masalah**

Diharapkan tujuan penelitian tidak menyimpang dari sarasannya karena ruang lingkup penelitian ditetapkan untuk fokus pada pokok masalah saat ini dan membahasnya. Peneliti memfokuskan penelitian ini pada strategi pemasaran untuk meningkatkan nasabah di Bank Tabungan

---

<sup>3</sup> Sofjan Assauri. *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), h.154

Negara Syariah Serang untuk membuat tujuan penelitian lebih jelas karena waktu dan biaya yang diperlukan.

#### **D. Perumusan Masalah**

Melalui batasan masalah diatas, maka untuk mempermudah penelitian ini maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pemasaran produk tabungan Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah?
2. Bagaimana Strategi Pemasaran Yang Efektif Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Produk Tabungan Negara ( BTN ) Syariah?

#### **E. Fokus Penelitian**

Penelitian ini difokuskan pada strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan di Bank Tabungan Negara Syariah Serang. Hal ini dilakukan agar hasilnya lebih terarah dan tepat sasaran dan tidak menyimpang dari diskusi.

#### **F. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan dari rumusan masalah diatas maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Mengetahui strategi pemasaran yang efektif dalam meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan.
2. Mengetahui apa aja kendala yang di alami dalam strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan jumlah nasabah produk tabungan.

## G. Manfaat Penelitian

### 1. Akademisi

Untuk meningkatkan pengetahuan tentang ekonomi Islam dan untuk digunakan oleh peneliti yang akan datang tentang strategi pemasaran produk tabungan Bank Tabungan Negara Syariah Serang.

### 2. Bagi Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah Serang

Studi ini bertujuan untuk memberikan gambaran tentang strategi pemasaran untuk produk tabungan Bank Tabungan Negara (BTN) Syariah Serang, yang dapat digunakan oleh perusahaan saat membuat keputusan.

### 3. Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan umum dan menerapkan pengetahuan yang dipelajari di perguruan tinggi ke dalam kehidupan masyarakat.

## H. Sistematika Pembahasan

Dalam menyusun skripsi ini, terdiri dari lima bab, yaitu:

**BAB I :** Membahas pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah yang merupakan alasan peneliti melakukan penelitian ini, batasan masalah yang membatasi ruang lingkup pembahasan dalam penelitian, batasan istilah yang menjelaskan tentang istilah-istilah dalam judul, rumusan masalah berupa pertanyaan yang diajukan dalam penelitian, tujuan penelitian yang menjadi jawaban dari rumusan masalah dalam penelitian, kegunaan penelitian serta sistematika pembahasan.

**BAB II :** Membahas landasan teori yang terdiri dari Kerangka teori yang berisi tentang teori-teori yang mendukung tentang penelitian,

penelitian terdahulu yang menjadi acuan dalam penelitian ini untuk memperkuat teori dalam penelitian ini.

**BAB III :** Membahas metode penelitian yang terdiri dari lokasi dan waktu penelitian yang menjelaskan tempat penelitian dilakukan, jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif, teknik pengumpulan data dengan menggunakan wawancara, observasi, dokumentasi dan analisis data yang menjelaskan bagaimana data penelitian akan diolah.

**BAB IV :** Membahas mengenai hasil penelitian mulai dari sejarah berdirinya Bank Tabungan Negara ( BTN ) Syariah Serang, produk-produk Bank Tabungan Negara ( BTN ) Syariah Serang, aplikasi dan prosedur Tabungan- Tabungan pada Bank Tabungan Negara ( BTN ) Syariah Serang, analisa perkembangan produk Tabungan-tabungan serta keuntungan dan manfaat produk Tabungan-tabungan pada Bank Tabungan Negara ( BTN ) Syariah Serang.

**BAB V :** Penutup yang memuat kesimpulan dan saran yang diberikan peneliti sehubungan dengan hasil peneliti.